

## **ПРОГРАММА ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРИКЛАДНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ЖЕНЩИН 20–30 ЛЕТ (НА ПРИМЕРЕ ПРОДАВЦА-КОНСУЛЬТАНТА)**

**Садыкова С.В.**

*ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет физической культуры, спорта и туризма» (Поволжский ГУФКСИТ), Казань, e-mail: sadykovasv@mail.ru*

---

Профессионально-прикладная физическая подготовка является обязательным условием успешности осуществления трудовой деятельности и предполагает сформированность необходимых в конкретной профессии двигательных умений и навыков и сохранение определенного уровня развития физических качеств. Применение средств профессионально-прикладной физической подготовки призвано не только обеспечивать высокий уровень работоспособности, но и осуществлять профилактику профессиональных заболеваний и профессионального травматизма. Выбор средств профессионально-прикладной подготовки должен осуществляться на основе выявления профессионально значимых качеств, условий труда и иного и составления профессиограммы конкретной профессии. Цель работы продавца-консультанта – обеспечение максимального объема продаж посредством создания оптимальных условий покупателям для выбора и оплаты товара. Отличительной чертой труда продавца-консультанта является его двойственность: с одной стороны, труд представителей данной профессии связан со сменой форм цены и является достаточно однотипным, требует довольно высокого нервного и физического напряжения; с другой стороны, этот труд сопряжен с продолжением производства в сфере общения, поэтому данную профессию отличает высокая эмоциональная напряженность. При этом итогом труда продавца-консультанта будет считаться не сам товар, а именно услуга, оказанная потребителю.

---

Ключевые слова: профессионально-прикладная физическая подготовка, профессиограмма, продавец-консультант.

## **VOCATIONAL PHYSICAL TRAINING PROGRAMME FOR WOMEN OF 20–30 YEARS OLD (ON THE EXAMPLE OF A SALES ASSISTANT)**

**Sadykova S.V.**

*Volga Region State University of Physical Culture, Sports and Tourism (Povolzhskiy GUFKSIT), Kazan, e-mail: sadykovasv@mail.ru*

---

Vocational physical training is a prerequisite for the success of labor activity and presupposes the formation of motor skills and abilities necessary in a particular profession and the preservation of a certain level of development of physical qualities. The use of means of vocational physical training is designed not only to ensure a high level of performance, but also to prevent occupational diseases and injuries. The choice of means of vocational training should be carried out on the basis of identifying professionally significant qualities, working conditions, etc., and drawing up a profессиограмм for a specific profession. The goal of a sales assistant's work is to ensure maximum sales by creating optimal conditions for buyers to select and pay for goods. A distinctive feature of the work of a sales assistant is its duality: on the one hand, the work of representatives of this profession is associated with a change in the price forms and is quite the same type and requires a rather high nervous and physical stress, on the other hand, this work is associated with the continuation of production in the field of communication, therefore, this profession is distinguished by high emotional tension. In this case, the result of the work of a sales assistant will not be considered the product itself, but precisely the service provided to the consumer.

---

Keywords: vocational physical training, profессиограмм, sales assistant.

Профессионально-прикладная физическая подготовка – одно из основополагающих направлений физического воспитания, формирующее прикладные знания, физические и социальные качества, умение и навыки, способствующие достижению объективной готовности человека к условиям и воздействиям профессиональной деятельности [1, 2]. Значимость профессионально-прикладной физической подготовки продавцов-консультантов

различного профиля постоянно становится выше, она является неотъемлемым условием поддержания высокой работоспособности и укрепления здоровья трудящихся.

Задачи и содержание любого вида профессионально-прикладной физической подготовки могут быть определены, если известны объективные и субъективные требования профессии к человеку. Поэтому научно-теоретическое обоснование профессионально-прикладной физической подготовки, прежде всего, связано с изучением факторов профессиональной деятельности и ее условий, т.е. требований профессии к определенным двигательным и психическим качествам, функциональной устойчивости организма к внешним воздействиям, овладению прикладными умениями, навыками и связанными с ними знаниями [3–5].

Проблема исследования заключается в разрешении противоречия между содержанием профессионально-прикладной физической подготовки для работающих по профессии «продавец-консультант», с одной стороны, и отсутствием программы профессионально-прикладной физической подготовки женщин первого зрелого возраста – с другой.

Цель исследования: теоретически обосновать и экспериментально доказать эффективность программы профессионально-прикладной физической подготовки женщин 20–30 лет, работающих продавцами-консультантами.

Задачи

1. Проанализировать научно-методическую литературу по теме исследования.
2. Составить профессиограмму продавца-консультанта.
3. Разработать программу профессионально-прикладной физической подготовки для продавца-консультанта и выявить ее эффективность в условиях эксперимента.

Практическая значимость исследования. Полученные в ходе исследования данные могут применяться при профессиональном обучении продавцов-консультантов работодателями и самими продавцами-консультантами для повышения уровня физической подготовленности и работоспособности, что будет способствовать сокращению срока адаптации и повышению качества труда.

К исследованию были привлечены продавцы-консультанты магазина «Адидас» в количестве 20 человек: первые 10 продавцов-консультантов, работающих в ТД «ЦУМ», были отнесены к экспериментальной группе, вторые 10 продавцов-консультантов, работающих в ТЦ «XL», были отнесены к контрольной группе.

Экспериментальная часть исследования включала следующие методы: профессиографию; физиометрию; метод функциональных проб; педагогическое тестирование.

**Результаты исследования и их обсуждение**

Нами была составлена профессиограмма продавца-консультанта, в которой были рассмотрены следующие факторы:

- 1) формы (виды) труда специалистов конкретного профиля;
- 2) условия и характер труда;
- 3) режим труда и отдыха;
- 4) особенности динамики работоспособности специалиста в процессе труда и специфика профессионального утомления и заболеваемости.

Рассмотрим факторы профессиональной деятельности продавцов-консультантов магазина «Адидас»:

- 1) форма труда – обслуживание; сфера труда – человек – человек;
- 2) в течение рабочего дня садиться нельзя, перерывы на обед: от 4 ч работы – 30 мин, от 5 ч работы – 1 ч. Темп и ритм работы непостоянны. Как правило, в праздничные дни они увеличиваются. Это связано с поставкой большего количества товара и наплывом покупателей;

3) режим работы – 5 рабочих дней, 2 плавающих выходных. Если начало рабочего дня в 9:00, конец рабочего дня в 18:00, если начало рабочего дня в 12:00, то конец рабочего дня в 21:00. Полная рабочая неделя. В праздничные дни идет увеличение количества работающих сотрудников для большего охвата покупательского потока. Ежегодно предоставляется отпуск продолжительностью 28 календарных дней;

4) в процессе трудовой деятельности физиологические показатели работоспособности, так же как и производственные показатели, изменяются циклически. В периоде работоспособности различают три основных периода: вработывание, устойчивая работоспособность, наступление усталости.

В начале эксперимента нами были исследованы функциональные показатели и показатели физической подготовленности женщин 20–30 лет, анализ которых показал, что во всех показателях женщины экспериментальной и контрольной групп статистически однородны ( $p > 0,05$ ). Нами установлено, что уровень работоспособности в контрольной и экспериментальной группах одинаковый. Вероятно, это обусловлено тем, что все они работают в одинаковых условиях, у них примерно одинаковый возраст. При этом выявлено, что в экспериментальной группе у 70% женщин средний уровень работоспособности, а у 30% – низкий. В контрольной группе распределение по уровням работоспособности 60% и 40% соответственно. Ни в экспериментальной, ни в контрольной группе не было выявлено женщин с высоким уровнем работоспособности.

Изучив особенности работы продавцов-консультантов магазина, мы составили примерный комплекс упражнений профессионально-прикладной физической подготовки,

направленный на повышение работоспособности и снятие эмоционального напряжения. Упражнения можно выполнять прямо на рабочем месте.

Программа профессионально-прикладной физической подготовки включала упражнения, проводимые на рабочем месте (в рамках следующих организационных форм: вводная гимнастика, физкультурная пауза, упражнения в обеденный перерыв) и во внерабочее время. Упражнения были направлены на развитие ловкости, выносливости, силы, а также повышение работоспособности.

Упражнения, направленные на воспитание выносливости и силы, применялись только во внерабочее время. Упражнения, направленные на воспитание ловкости, проводились как во время рабочего дня, так и во внерабочее время.

Содержание программы профессионально-прикладной физической подготовки продавцов-консультантов представлено в таблице 1.

Таблица 1

Содержание программы профессионально-прикладной физической подготовки продавца-консультанта

Направленность	Упражнения, проводимые в рабочее время	Упражнения, проводимые во внерабочее время
Ловкость	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проведение по контуру (продавец консультант проводит по контуру манекена различного размера и формы (мужского, женского, детского))</li> <li>2. Броски и ловля мяча, подброшенного вверх двумя руками и одной (левой/правой) рукой, стоя на месте, в движении, с поворотом до 360°</li> <li>3. Вращение мяча вокруг себя в правую и левую стороны</li> <li>4. Броски теннисного мяча в горизонтальную цель (корзину для мячей), дистанция до 10 м</li> <li>5. Зумба</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Волейбол (2 раза в месяц)</li> <li>2. Баскетбол (2 раза в месяц)</li> <li>3. Ведение мяча между стойками – 4 раза в месяц (еженедельно)</li> <li>4. Полоса препятствий (еженедельно)</li> </ol>
Выносливость		Медленный бег в чередовании с ходьбой до 2 ч (2 раза неделю)
Сила		Комплекс силовых упражнений, проводимых инструктором в системе ZOOM (1 раз в неделю)
Повышение работоспособности	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Перекаты с пятки на носок на месте</li> <li>2. Наклоны и наклоны прогнувшись</li> </ol>	

	3. Круговые движения в плечевых суставах 4. Гимнастика для глаз	
--	--	--

В таблице 2 представлен сравнительный анализ результатов тестирования работоспособности женщин-продавцов экспериментальной и контрольной групп после реализации программы профессионально-прикладной физической подготовки. Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что показатели работоспособности в экспериментальной группе в конце эксперимента значительно выше таковых контрольной группы. При этом нами установлено, что у женщин экспериментальной группы во всех показателях произошли статистически значимые положительные изменения ( $p \leq 0,05$ ), в то время как в контрольной группе отмечается ухудшение некоторых показателей работоспособности.

Таблица 2

Сравнительный анализ результатов тестирования работоспособности женщин-продавцов экспериментальной и контрольной групп за период эксперимента

Показатели	Период эксперимента	Экспериментальная группа		Контрольная группа		P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>
		X <sub>ср</sub> ±S <sub>x</sub>	P	X <sub>ср</sub> ±S <sub>x</sub>	P		
ЧСС в покое, уд/мин	до	63,4±0,124	<0,05	62,8± 0,327	>0,05	>0,05	<0,05
	после	60,2±0,118		62,1±0,289		>0,05	<0,05
Систолическое артериальное давление, мм рт. ст.	до	127,3±1,087	<0,05	125,4±1,022	>0,05	>0,05	<0,05
	после	123,3±1,102		126,4±1,021		>0,05	<0,05
Диастолическое артериальное давление, мм рт. ст.	до	86,9±0,887	<0,05	87,3±0,627	>0,05	>0,05	<0,05
	после	81,5±0,655		88,2±0,594		>0,05	<0,05
Гарвардский степ-тест, уд/мин	F <sub>1</sub>	до	<0,05	24,4±0,112	>0,05	>0,05	<0,05
		после		31,7±0,067		23,5±0,118	>0,05
	F <sub>2</sub>	до	<0,05	24,5±0,037	>0,05	>0,05	<0,05
		после		30,9±0,043		25,7±0,112	>0,05
	F <sub>3</sub>	до	<0,05	43,8±0,991	>0,05	>0,05	<0,05
		после		52,2±0,31		41,4±0,116	>0,05
Проба Штанге, с	до	41,3±0,554	<0,05	42,1±0,085	>0,05	>0,05	<0,05
	после	49,8±0,671		41,81±0,069		>0,05	<0,05
Тест Купера, м	до	28,5±0,284	<0,05	27,6±0,385	>0,05	>0,05	<0,05
	после	33,1±0,415		25,8±0,413		>0,05	<0,05

Примечание: P<sub>1</sub> – различия между исследуемыми группами в начале эксперимента

P<sub>2</sub> – различия между исследуемыми группами в конце эксперимента

В таблице 3 представлены результаты тестирования физической подготовленности женщин-продавцов экспериментальной и контрольной групп за период эксперимента. На

основе данных, представленных в таблице 3, мы сделали вывод, что показатели физической подготовленности женщин-продавцов экспериментальной группы в конце исследования статистически значимо превышают таковые женщин-продавцов контрольной группы ( $p \leq 0,05$ ). За период эксперимента статистически значимые изменения во всех контрольных упражнениях произошли в экспериментальной группе ( $p \leq 0,05$ ), в то время как показатели в контрольной группе статистически остались неизменными ( $p \geq 0,05$ ).

Таблица 3

Сравнительный анализ результатов тестирования физической подготовленности женщин-продавцов экспериментальной и контрольной групп за период эксперимента

Показатели	Период эксперимента	Экспериментальная группа		Контрольная группа		P <sub>1</sub>	P <sub>2</sub>
		X <sub>ср</sub> ±S <sub>x</sub>	P	X <sub>ср</sub> ±S <sub>x</sub>	P		
Проба Ромберга, с	до	46,5±0,035	<0,05	44,3±0,684	<0,05	>0,05	<0,05
	после	49,6±0,114		45,1±0,796		>0,05	<0,05
Тест Purdue Pegboard (на ловкость рук), с	до	33,7±0,125	<0,05	31,1±0,056	<0,05	>0,05	<0,05
	после	30,8±0,061		30,4±0,152		>0,05	<0,05
Тест на переключение внимания, с	до	50,8±0,221	<0,05	54,1±0,307	<0,05	>0,05	<0,05
	после	57,2±0,056		53,8±0,861		>0,05	<0,05
Бег на 100 м, с	до	36,5±0,117	<0,05	36,5±0,412	≥0,05	>0,05	<0,05
	после	26,7±0,028		36,5±0,342		>0,05	<0,05

На основании полученных результатов мы сделали вывод, что внедрение разработанной нами профессионально-прикладной физической подготовки способствовало значительному превышению показателей физической подготовленности женщин-продавцов экспериментальной групп над показателями физической подготовленности женщин-продавцов контрольной группы ( $p < 0,05$ ).

Изучив таблицу 3, мы видим, что у женщин-продавцов контрольной группы отмечаются положительные изменения в тех контрольных упражнениях, которые совпадают отчасти с трудовыми операциями, выполняемыми в течение рабочего дня. Так, приросты отмечаются в контрольных упражнениях «Проба Ромберга», в тесте на ловкость рук и в тесте на переключение ( $p < 0,05$ ). В беге на 100 м результат остался неизменным ( $p > 0,05$ ).

Анализ работоспособности женщин, работающих продавцами-консультантами, в конце исследования показал, что в экспериментальной группе снизилось количество испытуемых с низким и средним уровнем работоспособности с 70% до 60% и с 30% до 20% соответственно. У 20% женщин экспериментальной группы в конце исследования выявлен высокий уровень работоспособности. В контрольной группе к концу эксперимента снизилось количество женщин со средним уровнем работоспособности с 60% до 50% и повысилось с

низким уровнем работоспособности с 40% до 50%. В этой группе женщин с высоким уровнем работоспособности в конце эксперимента (как и в начале) нет.

### **Выводы**

1. Нами была составлена профессиограмма продавца-консультанта с учетом специфики деятельности исследуемых женщин 20–30 лет. Профессиограмма составлена исходя из условий работы и качеств, необходимых продавцу-консультанту. В содержание деятельности продавца-консультанта входят установление контактов, умение действовать по определенным правилам, концентрация внимания, большие физические нагрузки, необходимость выполнять поставленные другими задачи согласно заданным стандартам, правилам, алгоритмам. К индивидуальным особенностям продавца-консультанта относятся такие требования, как глазомер, точное пространственное восприятие величины и формы предмета, эмоциональная устойчивость.

2. Нами была разработана программа профессионально-прикладной физической подготовки, которая включала упражнения, проводимые на рабочем месте и во внерабочее время. Упражнения были направлены на воспитание ловкости, выносливости, силы, а также на повышение работоспособности и применялись в течение рабочего дня и во внерабочее время. Разработанная нами программа профессионально-прикладной физической подготовки для продавцов-консультантов (женщин 20–30 лет) способствовала достоверному приросту показателей физической работоспособности и физической подготовленности ( $p < 0,05$ ).

В ходе констатирующего эксперимента установлено, что в среднем у 35% женщин 20–30 лет, работающих продавцами-консультантами, уровень работоспособности находится на низком уровне. К концу исследования количество женщин экспериментальной группы с низким и средним уровнем работоспособности снизилось, а у 20% женщин выявлен высокий уровень работоспособности. В контрольной группе увеличилось количество женщин с низким уровнем работоспособности с 40% до 50%. Таким образом, полученные в ходе исследования результаты свидетельствуют об эффективности экспериментальной программы профессионально-прикладной физической подготовки продавцов-консультантов.

### **Список литературы**

1. Матухно Е.В. Профессионально-прикладная физическая подготовка: учеб. пособие. Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КнАГТУ», 2013. 97 с.
2. Фёдорова Т.Н. Значение профессионально – прикладной физической подготовки как особой разновидности физического воспитания // Современные проблемы науки и

образования. 2015. № 3. [Электронный ресурс]. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=19742> (дата обращения: 05.10.2021).

3. Буйкова О.М. Профессионально-прикладная физическая культура студентов медицинского вуза: учебное пособие. Иркутск: ИГМУ, 2016. 31 с.

4. Максимович В.А., Коледа В.А., Городилин С.К. Организационно-методическое обеспечение физического воспитания студентов на основе видов двигательной активности. Гродно: ГрГУ им. Я. Купалы, 2012. [Электронный ресурс]. URL: [https://ebooks.grsu.by/fisical\\_training/index.htm](https://ebooks.grsu.by/fisical_training/index.htm) (дата обращения: 05.10.2021).

5. Калинина Н.Е., Марушкин В.Д., Якимович В.С., Жегалова М.Н., Царапкин Л.В. Теоретические и практические основы профессионально-прикладного физического воспитания в вузе. Волгоград: ВолгГАСУ, 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vgasu.ru/publishing/on-line/> (дата обращения: 05.10.2021).